

Безусловно, основная из них - создание сбалансированной и эффективной прежде всего федеральной системы обеспечения трудовой занятости, направленной на получение заработка или иного вознаграждения[8].

Нормативная правовая база в рассматриваемой области слишком громоздка и обширна, в основном неэффективна и не в полной степени адекватна переходному к развитым рыночным отношениям периоду.

Соглашаясь с представителями МГИУ считаем целесообразным включить в нынешний ФЗ РФ «О занятости населения» (который ввиду его малой эффективности нередко именуют «законом о безработице») специальную главу «Обеспечение трудовой занятости населения», в которой необходимо сгруппировать немногочисленные нормы об обеспечении рассматриваемой занятости. А также регламентировать основные аспекты в этой области, начиная с понятия, принципов и механизма регулирования соответствующих отношений, основ планирования, управления и финансирования данного процесса и т.п.

В перспективе следует разработать и принять ФЗ РФ «Об обеспечении (содействии) занятости населения» (как, например, в Швеции и Японии), ФЗ РФ «О трудовых ресурсах Российской Федерации», «О трудоустройстве» и т.д. На уровне Правительства РФ необходимо утвердить Положение о формах обеспечения трудовой занятости населения. В настоящее время остаются лишь отдельные территориальные программы содействия занятости (в основном на уровне субъектов РФ), что вряд ли оправдано и целесообразно.

Литература.

1. Гейхман В.Л., Дмитриева И.К. Трудовое право. Учебник для вузов. М., 2010. С. 18 и др.
2. Ст. 5, 25 и др. главы V Закона « О занятости в РФ» 30.11.2011 N 361-ФЗ
3. Скобелкин В.Н. Юридические гарантии трудовых прав рабочих и служащих. М., 1969. С. 8.
4. Гусов К.Н., Толкунова В.Н. Трудовое право России: Учебник. М., 2012. С. 161.
5. Андреева Л.А., Медведев О.М. Обеспечение трудовой занятости (некоторые правовые аспекты) // Гражданин и право. - 2007. - № 8.- С. 63.
6. Андреева Л.А., Медведев О.М. Указ. Работа. С. 57-59 и др.
7. Андреева Л.А., Медведев О.М. Указ. Работа. С. 21-23; они же. К вопросу о понятиях трудовой занятости и ее обеспечения // Сб. науч. трудов (межвузовский). Т. IV. Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук / Под ред. Г.К. Овчинникова. М., 2000. С. 181-184.
8. Андреева Л.А., Медведев О.М. Обеспечение трудовой занятости (некоторые правовые аспекты) // Гражданин и право. -2007. - № 8.- С. 65.

#### **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

*Тимофеева Л.В., студентка группы 317Б40,*

*научный руководитель: Полицинская Е.В.*

*Юргинский технологический институт (филиал)*

*Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г.Юрга, ул.Ленинградская 26*

На сегодняшний день на рынке функционирует огромное количество предприятий, которые взаимодействуют путем заключения различных видов договоров и соглашений, что порождает транзакционные издержки.

«Трансакция» в переводе с латинского означает «соглашение», «сделка». Одно из первых определений трансакции было дано Джоном Коммонсом в своей книге «Институциональная экономика» в 1931 году. По его определению в основе любой трансакции лежит конфликт интересов, а решается данный конфликт путем обмена, отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, созданных обществом.

В современной экономической теории имеется множество определений транзакционных издержек. Наиболее часто под транзакционными издержками понимают издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о заключении сделки, измерения и контроля хода ее выполнения. Они включают явные издержки и неявные (затрачиваемое время). В широком смысле это все издержки общества, которые не относятся непосредственно к физическому процессу производства благ.

Разновидность транзакционных издержек вступают издержки оппортунистического поведения.

Оппортунистическое поведение - это способ действия субъекта рыночной экономики в соответствии с индивидуальными и институциональными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий институциональным интересам других субъектов. Другими словами, оппортунизм - это преследование личных интересов с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации [1].

В качестве предпосылок оппортунистического поведения называют такие экономические явления и процессы, как: отделение собственности от управления (сопровождающееся обезличиванием ответственности за конечный результат), сложности спецификации прав собственности, проблематичность осуществления специфических инвестиций; неопределенность ситуации и асимметричный характер распределения информации между субъектами контрактных взаимодействий, усиливающей для стороны, владеющей информацией, стимулы к недобросовестному поведению и так далее.

Существует несколько классификаций видов оппортунистического поведения. В частности, принято различать оппортунизм экзогенный (между различными самостоятельными экономическими субъектами) и эндогенный (между менеджером и наемным работником, между собственником и наемным работником – то есть, в организационно-экономических отношениях, между аффилированными субъектами).

Организационно-экономические отношения, в частности, характеризуют взаимодействия собственников (акционеров) и наемных менеджеров по вопросам управления предприятием. Склонность менеджеров к оппортунистическому поведению проявляется в их способности влиять на условия договоров, заключаемых организацией с внешними контрагентами, с целью управления величиной прибыли и максимизацией собственных доходов. Подобные действия снижают выгоды акционеров, но вызывают перераспределение выгод от транзакций в пользу менеджеров (субъектов, предпринимающих оппортунистические действия).

Еще одним примером эндогенного оппортунизма является вывод активов и использования трансфертного ценообразования. Данная форма оппортунизма представляет собой угрозу вывода менеджерами активов или денежных потоков компании в дружественные структуры, путем совершения различного рода сложности сделок с прямой или косвенной личной заинтересованностью [2].

Распространенной формой проявления экзогенного оппортунизма при реализации контрактных взаимодействий в современной экономике России является занижение первоначальной цены контракта на поставку продукции, оказание услуг или выполнение работ, а также сокрытие информации о дополнительных затратах, на которые должен будет в последующем пойти заказчик, чтобы завершить внедрение приобретаемого продукта (услуги или результата работ).

Кроме всего, некоторые ученые разделяют оппортунизм на: грубый (намеренное, осознанное нарушение условий контракта для достижения своих интересов), стратегический (асимметричное распределение информации, позволяющее скрыть часть действий одной стороны от другой), естественный оппортунизм (отступление от условий ранее заключенного контракта вследствие изменения обстоятельств) [2].

Ряд отечественных экономистов к видам оппортунизма относят воровство, нерациональное использование ресурсов, неисполнение взятых обязательств, заключение фиктивных сделок, передачу инсайдерской информации конкурентам, нанесение вреда репутации фирмы и т.д. [3].

Некоторые исследователи в качестве видов оппортунизма различают: 1) обман (нарушение условия контракта и неформальных договоренностей, в частности, неисполнение договорных обязательств по срокам оплаты, размеру задолженности, отсрочке платежа); 2) использование в своих интересах непредвиденных событий (например, при непрогнозируемом росте цен на продукцию); 3) преувеличение партнером своих потребностей, сокрытие информации, завышение цен на продукцию в случае недостаточной информированности партнеров [4].

Другим признаком, по которому можно классифицировать проявления оппортунистического поведения, является вид нарушенных договоренностей. Изначально оппортунизм в экономических отношениях рассматривался как явные нарушения договорных обязательств. Позже эта «строгая форма» оппортунизма была расширена описанием оппортунистических действий, которые подразумевают нарушение неформальных соглашений (*spirit of an agreement*). Определяемая как «слабая форма» оппортунизма, она включает противодействия положениям, которые не зафиксированы в формальном контракте, но на них основывается взаимопонимание между торговыми партнерами.

Главное различие между сильной и слабой формой оппортунизма заключается в том, что сильная форма оппортунизма описывает стратегические манипуляции с информацией и искажения, которые влекут нарушения контрактных обязательств, явным образом закрепленных в договоре.

Слабая форма оппортунизма характеризует ситуации, в которых ощущается нарушение отношений норм, то есть нарушение обязательств, не прописанных в официальном договоре, но имеющих место в едином понимании сути контракта торговыми партнерами.

Другой значимой сферой экономических отношений, в которой распространено оппортунистическое поведение, являются сделки по купле-продаже розничных продуктов, оформляемых в устной или письменной форме (в зависимости от субъектного состава участников и суммы сделки). Указанные сделки осуществляются в торгово-розничной сети, имеют массовый характер, их предметом являются товары длительного спроса (бытовая и компьютерная техника, автомобили, мебель для дома, финансовые услуги и т. п.). Эти розничные товары выпускаются большими партиями, каждый производитель обозначает конкретный продукт наименованием и обеспечивает единые потребительские свойства и характеристики, объявленные публично в прилагаемой документации, на сайте производителя, в рекламных акциях.

Так, во всех организациях, как правило, есть определенные формы договоров, являющиеся для них типовыми, что позволяет избегать необходимости составления индивидуального договора для каждой сделки. Формируется определенная последовательность действий, необходимая для оформления привычных (стандартных, массовых, с типовыми условиями) сделок. Это является примером «запрограммированного решения», причем при формировании таких решений, производитель имеет склонность присваивать себе преимущественное положение, поскольку он имеет больше возможности в определении условий, на которых он будет предлагать потребителям заключить сделку. Данные действия являются частным проявлением оппортунистического поведения.

Автомобильные дилеры также имеют стандартные формы договоров, в которых прописываются наиболее благоприятные условия сделки для продавца. В ситуации со сделками по купле-продаже автомобилей автомобильные дилеры склонны навязывать покупателю прохождение гарантийного и сервисного обслуживания в конкретном автосервисе, который, по сути, является в данном случае скрытым агентом по основной сделке в виде купли-продажи автомобиля. Происходит типичное присвоение производителем себе преимущественного положения в сделках на рынке.

По нашему мнению основная причина оппортунистического поведения лежит в отсутствии доверия между экономическими агентами. Проявившиеся в экономике России геополитические риски, дисбаланс международных сырьевых рынков, экономические трудности внутри страны (вызванные структурными дисбалансами национальной экономики) приводят к возникновению кризисных явлений, стагнации в экономике, высокой волатильности валютных рынков. В этих условиях хозяйствующие субъекты попадают в ситуацию увеличения частоты реализации оппортунистических действий со стороны контрагентов. Очевидно, что это связано с высокой долей неопределенности для экономических агентов, особенно в условиях кризисов, когда резко изменяется значение ключевой ставки Центрального Банка (например, в конце 2014 года), имеют место отдельные локальные кризисы ликвидности, изменяется процентная ставка за кредитные ресурсы, скачкообразно изменяются цены и спрос на продукцию (товары, работы, услуги).

В таких условиях предприятия не могут полноценно осуществлять экономическую деятельность в обычном режиме. Следовательно, создаются благоприятные условия для реализации оппортунистического поведения – то есть реализации таких действий, которые позволили бы получить дополнительные выгоды от тех или иных контрактных взаимодействий за счет части выгод, которые в соответствии с имеющимися формальными или неформальными договоренностями принадлежат другой стороне.

Поскольку оппортунизм влечет увеличение издержек, общество заинтересовано в снижении потерь от оппортунистического поведения отдельных экономических агентов. Недостаток доверия в обществе является фактором, ограничивающим экономический рост. [5]. В реальной экономике практически всегда имеет место асимметрия информации, поэтому решающую роль приобретают деловая репутация экономических агентов, и исполнение государством обязанностей по защите прав физических и юридических лиц. Рост уровня доверия приводит к снижению уровня оппортунизма в экономических отношениях.

В связи с этим, изучение института доверия в экономических отношениях является значимым для изучения проявлений оппортунизма и его закономерностей. Проблема, связанная с формированием и развитием института доверия, является одной из ключевых в исследованиях по институциональной экономике и имеет большое практическое значение. Актуальным является поиск механизмов повышения уровня доверия в экономике [6].

В настоящее время в российской экономике имеет место низкий уровень институционального доверия. Подтверждением этого тезиса являлся ажиотажный спрос на рублевую наличность со стороны домохозяйств и юридических лиц в начале и середине декабря 2014 года. Снижение курса рубля по отношению к бивалютной корзине на 40%, привело к тому, что население стало предъявлять повышенный спрос на рублевую наличность в банках. Это является показателем низкого уровня доверия к банковской системе, и к органам государственной власти в целом, так как отражает сомнения экономических субъектов в способности государства и кредитных организаций защитить вклады, сохранить и преумножить сбережения населения.

Способы снижения оппортунистического поведения могут быть разделены на группы, в зависимости от субъекта, их реализующего: 1) меры, принимаемые органами государственной власти, и 2) меры, принимаемые институтами делового сообщества (профессиональными и общественными ассоциациями и т.п.); 3) меры, принимаемые самими сторонами контрактных взаимодействий.

Государству для борьбы с негативными издержками оппортунистического поведения следует:

- совершенствовать законодательство в сфере экономики, и правовую защиту в этой сфере;
- координировать деятельность по разработке отраслевых стандартов, которые позволяют регламентировать определенный набор процедур контрактных взаимодействий, особенно в сделках с высокоспецифичными активами (риски оппортунистического поведения для которых выше).
- разрабатывать и применять меры, стимулирующие корректное поведение и демотирующие субъектов контрактных взаимодействий к реализации оппортунистических действий.

Такие примеры, в частности, есть в сфере кредитных отношений. Государство обязало кредитные организации публиковать, доводить до клиентов информацию о размере эффективной процентной ставки, было введен запрет на опубликование мелким шрифтом в кредитных договорах их существенных условий.

Общественным институтам (профессиональным ассоциациям и союзам, отраслевым профсоюзам, саморегулируемым организациям, некоммерческим организациям, обществам по защите прав потребителей и т.п.) с целью борьбы с негативными издержками оппортунистического поведения следует:

- доводить до своих членов информацию о распространенных формах обмана в соответствующих отраслях;
- способствовать созданию обучающих программ для заказчиков высокоспецифических активов, распространять информацию о существующих технологиях производства/ оказания услуг и т.п. – это в том числе способствует снижению информационной асимметрии, которая лежит в основе любой формы оппортунистического поведения;
- совершенствовать обычаи делового оборота и брать под защиту предпринимателей и компаний в случае нарушения их прав вследствие реализации оппортунистических действий (в том числе, способствовать созданию и развитию кластеров). Указанные предложения позволят более действенно ограничивать стимулы к оппортунистическому поведению в экономических отношениях, связанных с реализацией контрактных взаимодействий.

Литература.

1. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 2-е изд., исправ. - М.: ИНФРА-М, 1998. С. 232.
2. Трошина, К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением / К.Э. Трошина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 605-610.
3. Макаров, А. М. Корпоративное управление: учебное пособие / А.М. Макаров // Ижевск, 2014. – 231с.
4. Презентация на тему: Оппортунизм в межфирменных отношениях: методология исследования Попова Ю.Ф. Сыктывкарский госуниверситет // Режим доступа: <http://www.myshare.ru/slide/147971/>.
5. Мельников, В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // В.В. Мельников // ЛИС. - 2013. - №3. - С.114-124

6. Таханова, О.В. Институт доверия в современной экономике России / О.В. Таханова // дисс. канд. эк. наук: 2012, Улан-Удэ. 172 с.

### **БЕЗРАБОТИЦА И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ В РОССИИ**

*А.В. Данишевский, студент группы 17Г51,*

*научный руководитель: Лизунков В.Г.*

*Юргинский технологический институт (филиал)*

*Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г.Юрга, ул.Ленинградская, 26*

*E-mail: [danishevskiy97@mail.ru](mailto:danishevskiy97@mail.ru)*

Аннотация. В статье автор затронул тему безработицы в России. Ссылаясь на статистические данные, автор показывает ситуацию с безработицей в настоящее время и сравнивает ее с прошлыми годами. В статье также перечислены типы безработицы и методы борьбы с ней.

Ключевые слова: безработица; население трудоспособного возраста; экономически неактивное население.

Уровень безработицы – один из наиболее главных характеристик, описывающая экономику государства или региона. Практически постоянно считается, что чем выше уровень отсутствия работы, тем хуже экономическая обстановка и ниже уровень жизни населения. Российская федерация – это огромнейшая государство, состоящий с 83 федеральных субъектов - республик, краев, округов, областей и населенных пунктов федерального значения. У каждого из этих регионов своя история, власть, ресурсы, население и экономика, и, в соответствии с этим, уровень безработицы в любом из регионов разный [5].

Весьма важным показателем в макроэкономике является занятость. Под занятостью понимается численность взрослого (старше 16 лет) трудоспособного населения, имеющего работу. Но не все трудоспособное население имеет работу, есть и безработные. Безработица характеризуется как численность взрослого трудоспособного населения, не имеющего работы и активно ищущего ее. Общая численность занятых и безработных составляет рабочую силу[6].

Для исчисления безработицы используют различные показатели, но общепринятым, в том числе и в Международной организации труда, является норма безработицы. Она определяется как отношение общего количества безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах.

Безработица – социально-экономическое явления, при котором часть рабочей силы не занята в производстве товаров и услуг. Рабочая сила – это состав занятых и безработных. Трудоспособное население – часть населения, которая по возрасту и по состоянию здоровья способны работать. Безработные – лица трудоспособного возраста, которые на данный момент не имеют работы, но ведут её активный поиск.

Среди видов безработицы можно выделить следующие: фрикционная; структурная; институциональная; циклическая; сезонная [4,7].

Уровень безработицы в январе: 2014 составил 5,60%, изменившись на 0,02% по сравнению с декабрем 2013 (5,58%), и -0,35% по сравнению с январем 2013(5,95%). Численность экономически активного населения: в январе 2014 составила 74 627 000. Изменение составило -471 000 (-0,63%) по сравнению с декабрем 2013 (75 098 000) и -581 000 (- 0,77%) по сравнению с январем 2013 (75 208 000). Из общего числа экономически активного населения 70 447 000 были трудоустроены, и численность трудоустроенных людей изменилась на -461 000 (-0,65%) по сравнению с декабрем 2013, когда было 70 908 000 занятых людей, и на -284 000 (-0,40%) по сравнению с январем 2013, когда 70 731 000 людей имело работу. В это же самое время, количество безработных: в январе 2014 составило 4 180 000. При этом изменение составило -10 000 человек (-0,24%) по сравнению с декабрем 2013 (4 190 000) и -297 000 (-6,63%) в сравнении с январем 2013 (4 477 000) [2,8].

Таким образом, в 2014 году экономическая ситуация в РФ улучшилась, что повлияло на сокращение количества безработных в стране. Согласно этим данным, количество экономически активного населения страны возросло, а процент уровня безработицы уменьшился на сотые[9].

По данным, которые приводит «Независимая газета», со ссылкой на слова заместителя председателя Правительства РФ, Ольги Голодец, в 2013 году не имели официального трудоустройства 44